# 最新新车上市活动方案(优质12篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-16

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**新车上市活动方案篇一**

2024年9月23日上午8点45分（暂定，但确定为第一家）

活动开始：8点48分，主持人正式宣布发布会开始（语速较慢，宣布时间约为30秒，掌声约为10秒）8点49分，主持人介绍相关领导、来宾以及有关媒体朋友（时间约为3分钟，同时播放背景音乐《喜洋洋》）

8点52分，领导致欢迎词。（时间约为8分钟，如果占用时间较少，可安排短暂舞蹈表演）

9点整，由xx汽车有关工作人员做xx汽车相关总结（包括以往车型的回顾、销售的业绩以及消费者对xx系列汽车的评价，时间约为10分钟）

9点11分，穿插五人舞一支，时间约为6分钟（暂定为爵士舞）

9点17分，主持人邀请领导为新车揭幕。（领导上台大约为1分钟）

9点18分，领导为新车揭幕。（开启背景音乐，同时喷射彩带。鼓掌，领导在新车旁停留合影，时间大约为1分钟）

9点19分，安排模特走秀，媒体记者朋友近距离拍照，零距离接触海域205，感受新车独特魅力。（时间大约为5分钟）

9点25分，安排五人舞一支，具体定为韵律操。（时间大约为5分钟）

9点30分，由记者朋友对新车提问。具体资料为新车规格，尺寸，排量以及海域205的最大卖点。（时间大约为10分钟，回答提问者由菱鑫工作人员担当）

9点40分，再次安排模特走秀。媒体记者朋友自由讨论，拍照。并安排此刻有购车意向的朋友询问新车价格等等有关问题。（具体资料由菱鑫安排，时间定为5分钟）

9点45分，现场发放小礼品。

9点48分，主持人宣布新车发布现场活动结束。并邀请媒体记者试乘试驾。

10点整，由烈士公园西大门出发，向试驾地点进发。（有两个地点待选：1，长沙大道；2，青竹湖大道。推荐青竹湖大道，人少车少，并且无政府办公部门，适合进行高速驾驶。）

10点30分，试驾正式开始。（试驾地点起驶处可设置一块背景板，资料由xx汽车供给，展具由颐通广告有限公司供给）

试驾期间，可向记者朋友询问对海域205的直接感想，对整车评分，具体资料可分为：操控性能，动力配置，内饰精美度以及整车外型评比。

11点30分，试驾活动结束。前往餐馆就餐。

场地、展具、歌舞表演人员、模特以及主持人由颐通广告有限公司安排。媒体记者、相关领导、宣传活动资料由xx汽车经销商安排。

文档为doc格式

**新车上市活动方案篇二**

一、方案主旨

1、主旨提高和强化xx奔腾在大泉州市场人们心目中的品牌形象，扩大其知名度，增加美誉度，促使消费者产生购买行动，并经过一系列新颖而有创意的策划，使在泉州地区产生“驾驶奔腾汽车就是一种时尚”的轰动效应，激起消费者对xx奔腾的强烈关注和参与兴趣，使xx奔腾品牌更加深入人心。

2、目标总目标:

进一步抑制正在泉州市场花冠ex、中华骏捷、桑塔纳志俊、景程、新宝来、悦动、新凯越、朗逸等奔腾同级车品牌的市场占有率，并抢夺部分市场占有率，并使xx奔腾稳住泉州市场，进一步提高其品牌地位。具体目标:

主要经过奔腾汽车结合铭模坊模特的风景区采风，展示奔腾汽车的卖点，提高品牌在高收入人群中的认知度，培养潜在客户。经过在经销店展厅的才艺表演和t台走秀，以香车美女打动潜在消费者，使在泉州市场培养和构成一批固定的xx奔腾坚实拥护者。

二、实施时间二〇〇九年五月十六日

三、活动执行

1、现场布置风景区采风:

背景布、宣传横幅、pp展架;4s店:

走秀t台、舞台、音响设备等;4s店现场宣传:

12条7x0.7米的竖幅从xx奔腾泉州4s店悬挂而下，6个空飘分别栓在大门两边的人行广场，颜色分为红、黄、蓝、白四种，竖幅及空飘资料为xx奔腾准备的各种“我心奔腾”b50新车上市活动字样。

姐、中国名模曾玲玲、房车导购dm杂志记者1名、摄影协会5~6名、媒体记者若干。

3、活动资料:

模特丰泽广场、清源山采风暨xx奔腾汽车展示;xx奔腾泉州4s店模特走秀、现场宣传、中国名模曾玲玲见面会。

4、活动时间流程表

四、资源配置

1、人员配置模特人数:

20人(由铭模坊聘请);化妆师:

2人(由铭模坊聘请);摄影师:

5~6人(由铭模坊聘请);铭模坊工作人员:

6人(模特管理、现场组织维持、配合xx奔腾工作);xx奔腾工作人员:

到现场互动。

2、物资配置风景区采风采风展示汽车:

10辆(由xx奔腾供给，贴车标、负责接送模特);模特背心:

20件(印上模特大赛和一起奔腾标识);宣传背景布:

1幅(3米x4米);宣传横幅:

1条(1米x10米);xx奔腾现场宣传品:

若干(由xx奔腾供给);工作午餐:

若干;矿泉水:

5箱;纸巾:

5盒;大型遮阳伞:

3组。泉州4s店展厅演出展台、音响、宣传等设施:

若干(由xx奔腾4s店供给);演出光效、音效等:

铭模坊与xx奔腾双方协调;演出背景音:

铭模坊供给;饮品:

若干。

四、宣传策略

1、活动前宣传策略目的:

经过前期的广告预热和报名信息发布，让社会及各大媒体关注“我心奔腾”b50新车上市，为活动的顺利开展铺路。在活动前三天开始，在泉州各大网站(房车导购网、小鱼社区、泉州论坛等)对此次活动进行宣传;xx奔腾4s店以邀请函形式对客户进行邀请。

2、活动中宣传策略目的:

腾精美宣传单、工作人员现场讲解等;模特围绕奔腾汽车进行展

示，极大的增加关注度;邀请摄影爱好者进行同期拍摄;国际旅游小姐中国区最高贵小姐曾玲玲与现场观众互动;在4s店展厅，香车美女相结合对奔腾汽车进行展示。

3、活动后媒体策略目的:

带模特与汽车的照片);在各大网站对此次活动进行宣传，并对系

列活动下一场进行预热;

五、费用预算备注:

xx奔腾在后续媒体宣传中需对中国名模曾玲玲到到场加以报道;特邀福建经济台《闽南车市》栏目记者2名随行采风，并在栏目中对此次报道1分钟以上，其感激费由xx奔腾支付。

**新车上市活动方案篇三**

活动开始：8点48分，主持人正式宣布发布会开始（语速较慢，宣布时间约为30秒，掌声约为10秒）

8点49分，主持人介绍相关领导、来宾以及有关媒体朋友（时间约为3分钟，同时播放背景音乐《喜洋洋》）

8点52分，领导致欢迎词。（时间约为8分钟，如果占用时间较少，可安排短暂舞蹈表演）

9点整，由\*\*汽车有关工作人员做\*\*汽车相关总结（包括以往车型的回顾、销售的业绩以及消费者对\*\*系列汽车的评价，时间约为10分钟）

9点11分，穿插五人舞一支，时间约为6分钟（暂定为爵士舞）

9点17分，主持人邀请领导为新车揭幕。（领导上台大约为1分钟）

9点18分，领导为新车揭幕。（开启背景音乐，同时喷射彩带。鼓掌，领导在新车旁停留合影，时间大约为1分钟）

9点19分，安排模特走秀，媒体记者朋友近距离拍照，零距离接触海域205，感受新车独特魅力。（时间大约为5分钟）

9点25分，安排五人舞一支，具体定为韵律操。（时间大约为5分钟）

9点30分，由记者朋友对新车提问。具体内容为新车规格，尺寸，排量以及海域205的最大卖点。（时间大约为10分钟，回答提问者由菱鑫工作人员担当）

9点40分，再次安排模特走秀。媒体记者朋友自由讨论，拍照。并安排现在有购车意向的朋友询问新车价格等等有关问题。（具体内容由菱鑫安排，时间定为5分钟）

9点45分，现场发放小礼品。

9点48分，主持人宣布新车发布现场活动结束。并邀请媒体记者试乘试驾。

10点整，由烈士公园西大门出发，向试驾地点进发。（有两个地点待选：1，长沙大道；2，青竹湖大道。推荐青竹湖大道，人少车少，并且无政府办公部门，适合进行高速驾驶。）

10点30分，试驾正式开始。（试驾地点起驶处可设置一块背景板，内容由\*\*汽车提供，展具由颐通广告有限公司提供）

试驾期间，可向记者朋友询问对海域205的直接感想，对整车评分，具体内容可分为：操控性能，动力配置，内饰精美度以及整车外型评比。

11点30分，试驾活动结束。前往餐馆就餐。

场地、展具、歌舞表演人员、模特以及主持人由颐通广告有限公司安排。

媒体记者、相关领导、宣传活动内容由\*\*汽车经销商安排。

**新车上市活动方案篇四**

xx年4月16日，海南xx4s店在新一代君越新车上市之际结合时下热门众筹方式，在其展厅做了一期「众筹赢取“全新一代君越”购车基金」抽奖活动，购买众筹份额人数到达675人，售卖份额913份，众筹购车基金款项9130元，现场到店300人左右，直接传播达20000人次以上。

案例背景

如何经过制造噱头吸引潜在购车客户，如何提升客户到店率并促成新单，如何让客户对xx4s店坚持持续的关注，如何让已购车磺客户尽量到店做快修保养......这娑些，都是一向困扰着海南xx4s店的难誉题，而此次分享的案例就是基于如下三点キ解决上述难题的一个尝试:

1、海南安巾骅4s店市场部周先生介绍，xx年开年聱之际，其店总黄淑慧就有热切关注众筹概巧念，也注意到市场上涌现出众多众筹平台铉，并对各类互联网众筹营销玩法进行了深入研究，以期能借助众筹方式在自家店内亘发起一次比较好的营销活动。

2、xx蕲4s店想要宣传推广其o2o商城，让更多客户能够关注到其上传在线上商城里的腐各类产品，从而实现促进去库存去尾货的称目的。

3、xx年3月18日，别克官驺网预告全新一代君越车上市，循照以往，纟展厅4s店都会结合新车上市的契机做相莶应的活动方案。

案例执行

海南xx黄眷总直接将其想法传达给市场经理曲先生，迹由其统筹此次活动的策划执行，曲经理在胙此基础上召集市场部的其他三个同事并作籀了初步的分工，其中一位主要负责线下活苓动的筹划，一位负责礼品的采购及分配、一个负责后台操作及全面的统筹。

当时升，xx市场部的这四位负责人结合车商通scrm头脑风暴了两个点，一个是经过集客报名来做，因为集客报名能够引导支铼付，有精准集客及提高到店率的效果。另琚一个是经过o2o商城，做商城的目的是尺想让客户也能关注到商城内的产品，从而倍实现促进去库存的目的。

基金作疵为一个大奖放入抽奖环节中去。

除了利丽用从用户众筹得来的购车基金作为此次的淫噱头福利，他们还额外设置了赠送或者抽取商城相关礼品，如赠送售后工时券、新娜车精品抵用券等福利，同时充分利用上店水内已有的神州专车券等共同组成此次活动戬的九重大礼!从而到达刺激潜客、盘活基痱盘客户、促进成交并推广商城等综合目的洞。

最终，此次活动首要是要聚集人阁气，所以在设定众筹金额及预估人次方面均做了相应的考量。

活动现场

为了吸飘引客户，并结合使用车商通的功能，礼品庀多以券

类的形式呈现，在设置众筹目标金祖额的时候也是结合评估了到店人数及影响滕人数，最终确定的是每人每次以10块钱获得抽奖资格，预设有1000人次参与次，即众筹到10000元的全新一代君越锸购车基金。

如下，即为终版方案大纲:

“万众瞩目，共赢一筹”

赢取“全新訇一代君越”10000元购车基金

抽奖秸当天，再享9重大礼:

1、均可获得精嘱美礼品一份;

2、全新一代君越上市发布会门票;

3、到场客户获神州专车1虔00元充值券一张;

4、售后工时代金披券200元新车500元精品抵用券;

5、免费精细洗车一次;

6、抽取车肥主自驾游名额(价值500元左右)

7、抽取全新一代君越一日使用权

9、抽取全新一代君越10000元聆购车基金

参与方式:进入海南xx别克觖微信商城，购买众筹码，并完成在线支付柑。每份10元，总量不限。

抽奖方式:鲐活动当天，现场抽奖(需到店亲自投放抽爻奖券)

其中，1-5中所有礼品客户均鲜可到店领取，6、7、9中礼品经过抽取卓众筹码各抽取一名，8到达集赞要求即可艿到店领取。

而此次方案的筹划就是在新挛车发布前一周内完成的。

**新车上市活动方案篇五**

4s店店头活动策划方案目录 1 活动整体策略

2 店头活动策划活动策略 形式简洁、主题突出的店头上市发布活动，将着重体现五彩golf产品形象，促进来宾认知，达到上市发布和与媒体、用户沟通的目标。

2 利用创意新颖的互“为奥运喝彩”现场有奖 为奥运喝彩 4s店内 动环节体现五彩车活动，体现一汽大众 奖品回报 互动活动 型色彩元素和内外奥运赞助商品牌背景 直观卖点活动策略 时间：2024年7月 周末休假日（与店头集客相结合）

地点：30家重点区域4s店 店面内golf体验角休息区域

形式：五彩golf新车上市媒体潜在用户发布会 “炫动五彩，激情体验”现场表演和互动 “携手一汽大众，为奥运喝彩”有奖互动来宾组成 用户、潜在用户邀请：

1.具有购车意向客户，现场促成交易

报道媒体邀请：

1.区域主流报纸媒体

2.区域电台汽车频道现场直播

3.区域重点电视台新闻现场等栏目实时报道

4.搜狐、新浪、太平洋、xcar及区域主流汽车网站专题整体安排 时间

活动流程

1 活动整体策略

2 店头活动策划店内区划 入口 下午茶歇区 golf体验角 舞台 互动区 抽奖区 观众区 五彩golf 样车展示 店内其他产品展示展车布置 店内展示某种色彩的golf轿车，就配合以同样色彩的模特及周边环境布置，包括洽谈休息区、灯饰、背景墙、车台、产品展示宣传品等，充分体现整齐 划一的色彩主题元素。

互动环节 互动环节

a：五色彩砂作画 邀请沙画创作表演艺术家表演用五色彩砂创作以golf轿车为蓝本的图画，在表演 之后，邀请来宾与艺术家互动，学习沙画基本技巧，尝试画出简单的汽车图画。（五色自然彩砂）

互动环节a：五色彩砂作画来宾

互动环节c：五彩golf动感试驾 安排店外空地作为试驾场地，来宾驾驶试驾车辆完成体验环节。

4s店妇女节店头活动方案

一年一度的三八女人节将来临，借此节日，汽车4s店频频开始促销，吸引众多女性购车者前往。一份好的促销方案能起到事半功倍的效果，为

总结

汽车4s店三八节日促销活动大全。

一、女性赏车大会

在38节期间，举办女性赏车大会，主要是推出一些适合女性的车型，进行现场活动竞赛，并从中抽奖获取大奖品。

二、购车优惠

购车大优惠是最实在的活动，主要是从价格上进行优惠，包括：降价、购置税的优惠、免费保修、免费保养。如“三年或六万公里免费保养;三年十万公里免费保修”。

三、服务优惠

主要是从服务上进行优惠，渗透在每个细节，免费洗车，新车满油，专职顾，远程服务，免费检测，免费送车。

四、礼物赠送

可以邀请一些养生专进行女性健康的讲座，让女性了解更多健康养生知识，以及养生解毒健康美丽的秘诀。

六、举办活动

可以举办一些有意义的活动，例如参加义捐、进行山区试驾、慰贫困庭等活动。

4s店主要从女性的外在需要和内心需求做出各种促销方案，以达到目的的程度作为考核方案的标准。

周末活动邀约话术

尊敬的\*\*先生/女士，您好！

我是东风风光滕州鸿阳直营店的销售顾问\*\*\*，打扰您1分钟的时间，我们公司将在这个周六下午13:30点举行“月底钜惠，超值购车”活动，内容如下：

活动一、凡当天订车客户可享受您购车我送保险活动：即送2024元商业险，并且可以参加1元秒杀玻璃水，10元购行车记录仪等活动，最后还可参与大抽奖，最高可获10000元现金。

活动二、凡活动期间购现车客户价格最低可至成本价销售。您如果有购车计划，希望您不要错过这个难得的良机。想问一下您是否有时间参加本次活动，我好帮您报个名，做一下登记。

我们店的地址是：生态园对面鸿阳汽车广场，欢迎您来店详细咨询。

常见异议处理回答汇总 q:你们优惠最大多少嘛？

a:这次活动是我们店第一次举办的 xxxxxx活动。厂家给了我们大力的支持，还给我们规定了任务，我们的销售压力也非常的大，到时候肯定会非常的优惠，实在不行我可以直接给您申请老总特批价，但是名额有限，您要早一点来，您什么时候到我们店。我在公司门口欢迎您的光临！！q:我忙，没有时间！

a：先生/小姐，如果是平时的店头活动，没有问题我肯定能够给您留着，因为活动时的优惠和我们平常的优惠差不多。但是这次活动的优惠幅度非常大，公司也不可能一直这样便宜促销吧！我们本次活动的大礼包、抽奖、回馈老客户的特殊政策、多重套餐、特价车、试驾和留资料有礼等是当天订车才能享受，数量有限，送完为止。而且其他客户也不会放弃这么好优惠的活动，根本就不可能留得住。既然您肯定要买，哪您还在等什么，错过这次难得的机会，也不值啊！您还是抓紧时间在活动当天到店订车。我到时恭候您来店提取您的爱车。

结束语

先生/小姐，非常感谢您！

一来：

（xx月xx日，xx恭候您的光临。谢谢！再见！）；

二不来：

（xx月xx日，xx还是非常期待您的光临。谢谢！再见！

**新车上市活动方案篇六**

一、行程计划：

1月1日：早上7:00集合，7:30出发,车程约4个小时。中午在老牛湾用午餐，午餐后拍照合影，然后过黄河(河宽几十米，几分钟即可通过)到山西偏关老牛湾，沿明代长城徒步、游玩、拍照。尔后进入老牛湾堡景点浏览(平时收费96元，冬季无人售票)。晚入住山西偏关老牛湾村农家院，住窑洞，睡热炕，吃炖肉油炸糕，丰俭自选。晚饭后自行组织娱乐活动，可夜游老牛湾堡和黄河船运码头，或在黄河冰面上放烟花和数星星。

1月2日：早上7:00起床，早点后前往山西偏关县万家寨乾坤湾景区游览，参观黄河第一湾太极湾及乾塔和坤阁和八卦台广场等景点。单程13公里左右，来回徒步约6-8个小时，中午需路餐。下午五点前返回，过河。晚内蒙老牛湾住宿。

1月3日：早上早点后返程，中午左右返回市区。

stron二、行车路线：

(1)呼市-托县-喇嘛湾-沿黄公路-老牛湾全程大约150公里。从托县方向走。走呼大线s103，经过白庙子收费站、托县电厂、喇嘛湾、小榆树湾黄河大桥，不过桥，从沿黄公路方向走，有去老牛湾的指示牌，指示往下城湾、老牛湾方向曹家湾叉河口黄河船运码头，在码头这个地方有条直行的路，还有条上山的路，走上山的路天赐缘露天煤矿刘胡梁煤矿单台子的佛教胜地山神庙深壕子村前行老牛湾方向。

(2)呼和浩特-和林-清水河-老牛湾209国道基本修好，路况不错，全程大约是160多公里，如果顺利的话不到四个小时就能到。

stron三、活动强度及人员要求：

活动强度：中强度、低危险，但为了对自己和组织者负责，请自行、自觉购买户外保险。报名人员请确认个人身体能够参加此次的户外活动，有心脏病、高血压等不适合做剧烈运动的人员及身体有未痊愈伤的人员谢绝参加。

stron四、装备要求：

背包：30-45升背包。服装：羽绒服、冲锋衣裤、抓绒衣裤、保暖头巾、防寒帽。睡袋：晚上住窑洞火炕，可根据个人需要携带抓绒、棉质或羽绒睡袋。鞋袜：穿高帮防水登山鞋、速干袜或羊毛袜两双。鞋应充分磨合。登山杖两支、登山护膝、保暖手套、头灯或强光手电筒、手台、保温瓶等必备品。准备一顿路餐及零食若干、矿泉水两瓶，带两三套锅灶炉具用于烧水。

stron五、特别声明：

1、免责声明：组织者无偿提供路线的指引和必要的协助，不做任何安全方面的承诺!报名即视为同意此协议!

2、户外活动是领队原则，一切参与活动的群友必须服从领队的统一指挥，未经许可不需私自活动，特殊情况必须告知领队。

3、请各位群友自觉保护环境，把自己制造的垃圾一个不剩的全部带走。

4、应该在报名截止前向组织者请假，不请假者除缴纳应aa的车费外，视情况将移出本群!

六、活动费用：

统一租车，费用aa，费用预计300元(包括车费，住宿，餐费)

stron七、报名电话：

stron策划书频道

xxxx策划书格式大全汇总

活动策划书汇总精选

第3篇：《新童谣》活动方案策划扬州市平山中心小学 尹翠萍为了贯彻落实《中共中央关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设若干意见》、《关于在全市少年儿童中广泛开展新童谣传唱活动》等文件精神，本中队以“唱响新童谣”为活动载体，积极探索新时期小学生思想道德教育的新途径、新方法，使学生在参与有益的童谣游戏中、诵读演唱中受到潜移默化的爱国主义教育、民族精神教育、文明礼仪教育，提高审美情趣，加强人生修养，形成良好品质。

（一）营造环境，创设氛围在认真学习《新童谣》的基础上，本中队分别结合实际，规定学生每周必备篇目，将诵读新童谣纳入课堂学习中，利用早读10分钟、课前5分钟以及放学路队和回家时间进行集体诵读。一时间，班级内外都能听到朗朗的诵读声。同时将童谣制成图文并茂、精美的镜框和剪纸悬挂于教室、中队园地中供学生随时记忆诵读，为诵读新童谣提供了条件，营造了良好的氛围。

（二）家长学校，推波助澜为了最大限度的发挥优秀童谣的作用，我中队充分发挥家长学校教育阵地的作用，开展了丰富多彩的教育活动。为了将新童谣与传统活动相结合，赋予传统活动的新形势、新内涵。我在“家长学校”活动中开展了“童谣游戏进校园”、“快乐童谣一点通”献计献策活动。请家长们配合班级，结合童谣内容，积极设计学生课间游戏活动方案。在教师、家长的灵感闪现中，一个个易于学生操作、朗朗上口、合辙押韵的童谣游戏活动出台了。这些有益的童谣游戏活动很快被学生们接受采纳。课间中：跳皮筋—花样翻新；走田定—石片忽左忽右，快乐似神仙；两伙砸包—包儿空中传递，友情地久天长……玩耍中自有真情在，笑声中自有乐无穷。此外，“我和家人唱童谣”、“童谣进村庄”、“中秋节我为父母诵童谣”、“红五月童谣亲子歌咏比赛”等活动，把家长的积极性充分调动起来，家长们与学校积极配合，切实肩负起家庭责任。他们在活动中真切的感受到了自己孩子的喜人变化和发展，增进了与孩子之间的互相了解、互相沟通，提高了对童谣寓教于乐的教育认识。

（三）创设活动，体验成功在活动中将思想道德教育与实践活动结合起来，坚持理论联系实际，知行统一，继承与创新相结合的原则，使学生在活动中达到自我教育，并体验成功。上学年开展了“童谣唱文明，举止讲礼仪”的主题教育，旨在弘扬高尚情操，传播文明，引导学生懂礼仪守规则，积极向上。活动分为“三月份的学童谣，唱童谣”，四月份的“画童谣，传童谣”，五月份的“演童谣，编童谣”，六月份的“童谣章，人人争”四个阶段。依据学校教育重点和学生的文明行为情况，师生创编了朗朗上口的新童谣，并组织全班学生唱颂，将每周学校教育重点都融入这小小的童谣中，孩子们不仅容易记住，而且也容易按要求做到。同学们的行为规范得到了进一步的养成，也达到了自我教育的良好效果。开学初开展的“我文明，我快乐”主题教育，以新双规内容的具体落实为突破口，辅助脍炙人口的儿歌帮助学生理解和记忆。活动中，激发了学生唱响新童谣、向身边榜样学习的热情，充分体验到了成功的喜悦。读书节将《新童谣》书籍列为红领巾读书活动的推荐书目，并且通过“红领巾读书会”向全体同学发出倡议，要努力做到“天天诵童谣、时时用童谣、在家讲童谣”，以此促进此项活动深入持久的开展下去。新童谣内容有童真、有童趣，寓教于乐，内容通俗，语言活泼。推广普及新童谣工作始终是我德育工作的重点内容，看到学生们把新童谣当成了自己的好伙伴，我们很欣喜，也感到了我们的责任。德育工作，寻找一个好的载体十分重要，我们感谢新童谣。

**新车上市活动方案篇七**

货物进口证明书原件和复印件，进口机动车辆随车检验单原件（两联）和复印件，机动车销售统一发票原件（三联），个人（身份证复印件）／单位（组织机构代码证原件和复印件，公章带上，很多地方要盖章），交强险副本。

2、先到当地出入境检验检疫局换取“进口机动车辆检疫证明”，填写申请单，提供货物进口证明书、进口机动车辆随车检验单、购车发票复印件、组织机构代码证复印件，需要盖单位公章，个人提供身份证复印件，签名即可。费用85＋6＝91元。时间：45分钟，来回路程用时50分钟，合计：1小时35分钟。

3、到国税缴纳车辆购置税，填写购置税申报表，提供货物进口证明书、当地换发的进口机动车辆随车检验单复印件、购车发票报税联、组织机构代码证复印件（个人不需要）。时间：1小时。

4、最后到车管所，本地不需再验车，提供货物进口证明书原件、进口机动车辆随车检验单原件、购车发票上牌联、组织机构代码证复印件（个人提供身份证复印件）。收费：上牌费165＋加急制牌100＋资费40＝305元。如果用黄牛加100元。时间：含中午等待时间2.5小时。

本人使用的原来牌照，6个月内只要是用原来的单位或个人的名称办理的，不需任何手续都可以使用老牌照。

现把进口车上牌过程整理一下，供今后买进口车的朋友参考。

1.4s店获得有关资料；2.购买保险；3.办理上牌所在地商检；

4.车管所上牌

1.4s店提供：

《机动车销售发票》；《进口机动车辆随车检验单》（口岸

地商检的）；《货物进口证明书》（海关的）。

2.购买：

《交强险及车船税》；《车辆购置税》

店的。

原件及复印件。

**新车上市活动方案篇八**

【篇一：新车上市方案活动流程方案】

新车上市方案活动流程方案

活动开始：8点48分，主持人正式宣布发布会开始（语速较慢，宣布时间约为30秒，掌声约为10秒）

8点49分，主持人介绍相关领导、来宾以及有关媒体朋友（时间约为3分钟，同时播放背景音乐《喜洋洋》）

8点52分，领导致欢迎词。（时间约为8分钟，如果占用时间较少，可安排短暂舞蹈表演）

9点整，由\*\*汽车有关工作人员做\*\*汽车相关总结（包括以往车型的回顾、销售的业绩以及消费者对\*\*系列汽车的评价，时间约为10分钟）9点11分，穿插五人舞一支，时间约为6分钟（暂定为爵士舞）9点17分，主持人邀请领导为新车揭幕。（领导上台大约为1分钟）9点18分，领导为新车揭幕。（开启背景音乐，同时喷射彩带。鼓掌，领导在新车旁停留合影，时间大约为1分钟）

。（时间大约为5分钟）

9点25分，安排五人舞一支，具体定为韵律操。（时间大约为5分钟）9点30分，由记者朋友对新车提问。具体内容为新车规格，尺寸，排量以及海域205的最大卖点。（时间大约为10分钟，回答提问者由菱鑫工作人员担当）

9点40分，再次安排模特走秀。媒体记者朋友自由讨论，拍照。并安排现在有购车意向的朋友询问新车价格等等有关问题。（具体内容由菱鑫安排，时间定为5分钟）

9点45分，现场发放小礼品。

9点48分，主持人宣布新车发布现场活动结束。并邀请媒体记者试乘试驾。

10点整，由烈士公园西大门出发，向试驾地点进发。（有两个地点待选：1，长沙大道；2，青竹湖大道。推荐青竹湖大道，人少车少，而且无政府办公部门，适合进行高速驾驶。）

10点30分，试驾正式开始。（试驾地点起驶处可设置一块背景板，内容由\*\*汽车提供，展具由颐通广告有限公司提供）

试驾期间，可向记者朋友询问对海域205的直接感想，对整车评分，具体内容可分为：操控性能，动力配置，内饰精美度以及整车外型评比。11点30分，试驾活动结束。前往餐馆就餐。

**新车上市活动方案篇九**

活动名称：凯翼c3r上市发布会

活动主题：凯翼c30r上市

活动地点：临沂富恒凯翼4s店

活动时间：

人员邀请

厂家领导邀请

媒体邀请（报纸，网络，电视台等）

参展人员邀请（新老客户）

鲜花、条幅、指示牌、音响、地毯、红布、彩喷、烟花、奖品等

时间内容

9:30-9:35开场舞9:35-9:40主持人发言/发布会开始

**新车上市活动方案篇十**

2、主席台、电脑割字

3、地毯、音响、话筒、调音师、摄影师、色灯、礼花、肩带、

4、奖品或小礼品

5、气球、拱门、太阳伞、横架、台布

6、盆景

7、喷绘（内容由我们的主题定）

8、红地毯从形象墙起铺到侧面门，旁边布置烟花，顶上蓝灯光，室内彩灯

9、桌子、椅子10套，参差摆放，备点心和饮料、水果

10、礼仪，主持人，服务生，车模，司机，演员等

11、展架，放在桌子旁边，桌上用具都是统一的系列摆设

12、发布会结束后我们央视网要对我们的董事长做一个专门的采访。以及我们的新老客户的一个采访。

**新车上市活动方案篇十一**

xx车型新车上市方案活动流程

2024年8月13日上午8点45分（暂定，但确定为第一家）

活动开始：8点48分，主持人正式宣布发布会开始（语速较慢，宣布时间约为30秒，掌声约为10秒）

8点49分，主持人介绍相关领导、来宾以及有关媒体朋友（时间约为3分钟，同时播放背景音乐《喜洋洋》）

8点52分，领导致欢迎词。（时间约为8分钟，如果占用时间较少，可安排短暂舞蹈表演）

9点整，由xx汽车有关工作人员做xx汽车相关

总结

（包括以往车型的回顾、销售的业绩以及消费者对xx系列汽车的评价，时间约为10分钟）

9点11分，穿插五人舞一支，时间约为6分钟（暂定为爵士舞）

9点17分，主持人邀请领导为新车揭幕。（领导上台大约为1分钟）

9点18分，领导为新车揭幕。（开启背景音乐，同时喷射彩带。鼓掌，领导在新车旁停留合影，时间大约为1分钟）

9点19分，安排模特走秀，媒体记者朋友近距离拍照，零距离接触海域205，感受新车独特魅力。（时间大约为5分钟）

9点25分，安排五人舞一支，具体定为韵律操。（时间大约为5分钟）

9点30分，由记者朋友对新车提问。具体资料为新车规格，尺寸，排量以及海域205的最大卖点。（时间大约为10分钟，回答提问者由菱鑫工作人员担当）

9点40分，再次安排模特走秀。媒体记者朋友自由讨论，拍照。并安排此刻有购车意向的朋友询问新车价格等等有关问题。（具体资料由菱鑫安排，时间定为5分钟）

9点45分，现场发放小礼品。

9点48分，主持人宣布新车发布现场活动结束。并邀请媒体记者试乘试驾。

10点整，由烈士公园西大门出发，向试驾地点进发。（有两个地点待选：1，长沙大道；2，青竹湖大道。推荐青竹湖大道，人少车少，并且无政府办公部门，适合进行高速驾驶。）

10点30分，试驾正式开始。（试驾地点起驶处可设置一块背景板，资料由xx汽车供给，展具由颐通广告有限公司供给）

试驾期间，可向记者朋友询问对海域205的直接感想，对整车评分，具体资料可分为：操控性能，动力配置，内饰精美度以及整车外型评比。

11点30分，试驾活动结束。前往餐馆就餐。

场地、展具、歌舞表演人员、模特以及主持人由颐通广告有限公司安排。

媒体记者、相关领导、宣传活动资料由xx汽车经销商安排。

一、项目背景

xx汽车销售有限公司在继xx汽车上市之后，相继推出的一款炫动有型，个性独特，品位非凡的时尚风格小汽车，经过xx汽车销售有限公司在xx的知名度和美誉度，多年来汽车销售量大幅度的增长，在目标市场是有口皆碑。今以独特的新款在适当的时机满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的体验生活，为市场供给最好的，供给最优惠的，成了xx汽车销售有限公司的梦想与抱负。

二、活动目的鉴于市场与目标消费者追求简便，时尚，高品位的特性，满足消费者的心理需求。借夏日人们向往的简便心理，推出个性、时尚、简便的新款，让消费者体验夏日的简便心境。

借助xx\"十分xx，十分空间\"的十分空间概念操作，借势推出炫动有型、品位独到的新产品——xx汽车，进一步提高产品的十分空间概念。

经过新产品的个性外型和独特功能，提高十分空间的概念炒作，促进销售力。[整理]

经过活动拉近消费者与车的距离，提高xx销售有限公司的品牌形象。

三、

活动重点

针对客户：追求简便、时尚、品位的消费需求，体验生活真谛，突出个性品位。

针对媒介：要求了解消费者的心理需求，传输xx汽车\"十分空间\"的概念和产品独特功能，促进消费者的购买行为，创造品牌氛围和产品价值。

针对企业：了解消费心理，看清市场需求，树立信心，力创佳绩，提升品牌形象。

针对行业：不可低估，拭目以待，认清品牌定位和产品的功能价值。

四、活动方案

活动方案：炫动有型，品位独到——赏车会，经过从开幕的劲舞到客户与车互动游戏有奖活动，其中营造各种不一样感受的气氛，吸引目标客户，促进购买行为，提升品牌形象。

活动资料：营造一个简便、时尚、有品位的活动氛围，给人一种简便自由之感，与同行业产生差异化，具体从以下几个方面研究。

a、开幕仪式：

由主持人宣布这次发布会的目的及赏车会开始。

激烈的劲舞——开场秀，激烈的音乐响起，音，奋发、昂扬；舞，动人心旋。

领导发表讲话。

b、亮车仪式：由主持人宣布新车登场。

会场万众瞩目，xx小汽车从侧门开来，车道两边站满了人，在侧面进门的门上装上蓝色灯，车在进门的时候，先是强烈的蓝色灯由门口划过红地毯，射向背景台，新车停放的地方，车开到之处两边烟花由地喷起或在车道的上空放些彩色气泡等，车开到处彩色气泡从空中洒下，新车停在主席台的前面，上头的彩色气泡洒向车身，五颜六色，新车正式正式亮相。

车模走秀：车模一男一女，车模开车到主席台旁停定，然后同时打开车门，车模一男一女从车里出来，以车模的艺术走秀，突出xx车的时尚感，个性化。

c、新车介绍：由专营店人员介绍新车的外观和功能。（还是正规些）

d、人与车互动游戏：以往车里投球的游戏形式作为客户与车互动来表现xx小汽车的超大空间概念，活跃会场气氛，体现简便、时尚主题。具体的游戏形式如下：

游戏奖项：三个奖项，其中一等奖奖现金1000元（或10天内购买xx小汽车者打9、6折优惠）；二等奖奖现金600元（或10天内购买xx小汽车者打9、7折优惠）；三等奖奖现金300元（或10天内购买xx小汽车者打9、8折优惠）；另外，凡是参加比赛活动者，奖小礼品一份。

e、活动闭幕：闭幕词——之后主持人宣布大家入坐或到车里感受xx小汽车的十分空间，或仔细体会下xx小汽车的内在功能。

f、冰点休闲：所有嘉宾都坐下来吃点心等，大家谈笑风生，以采访的形式对嘉宾进行访问，让大家谈谈对xx小汽车的十分空间和独特功能的看法。再以软文的形式在媒体上发布。

g、礼品发放：在经过休闲访问的同时，向嘉宾发送小礼品。

五、场景布置

主题：\"炫动有型、品位独到。舒适豁达——新一代简便、时尚轿车xx汽车隆重上市\"

现场布置风格：简洁大方，力求\"阔\"的感觉；

色调以xx汽车主力色为主

风格简便、时尚、舒适为主

出席的贵宾及工作人员：

1、行业及xx公司领导

2、代理销售公司领导

3、媒体

4、客户

5、同行

喷绘：\"炫动有型、品位独到。舒适豁达——新一代简便、时尚轿车xx汽车隆重上市\"红地毯从形象墙起铺到侧面门，旁边布置烟花，上蓝灯光，室内彩灯，桌子，椅子10套，参差摆放，百合花20（束），备点心和饮料，水果，礼仪6（名），主持人1（名），服务生6（名），车模2（名），司机1（名），劲舞演员4（名），糕点师1（名），x展架，放在桌子旁边，桌上用具都是统一的系列摆设，阁楼围墙用金黄色的绫或锦，用6段跨越式连接，每个连接处扎花。

一、项目背景

xx汽车销售有限公司在继汽车上市之后，相继推出的一款炫动有型，个性独特，品位非凡的时尚风格小汽车，经过xx汽车销售有限公司在滨州地区的知名度喝美誉度，多年来汽车销售量大幅度的增长，在目标市场是有口皆碑。今以独特的新款在适当的时机满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的体验生活，为市场供给最好的，供给最优惠的，成为了xx汽车销售有限公司的梦想与抱负。

二、活动目的鉴于滨州地区市场与目标消费者追求简便、时尚、高品位的特性，满足消费者的心理需求。

x借夏末秋初的简便心理，推出个性、时尚、简便的新款，让消费者体验夏末秋初的简便心境。

x借助xx“十分xx，十分空间”的十分空间概念炒作，借势推出炫动有型、品位独特的新品――xx汽车，进一步提高产品的十分空间概念。

x经过新产品的个性外型和独特功能，提高十分空间的概念炒作，促进销售力。x经过活动拉近消费者与车的距离，提高xx汽车销售有限公司的品牌形象。

三、活动重点

x针对客户：追求简便、时尚、品位的消费需求，体验生活真谛，突出个性品位。x针对媒体:求了解消费者的心理需求，传输xx汽车“十分空间”的概念和产品独特性能，促进消费者的购买行为，创造品牌氛围和产品价值。

x针对企业：了解消费心理，看清市场需求，树立信心，力创佳绩，提升品牌形象。x针对行业;不可低估，拭目以待，认清品牌定位和产品的功能价值。

四、活动方案

x活动方案:炫动有型，品位独到――赏车会，经过从开幕的劲舞到客户与车互动游戏有奖活动，其中营造各种不一样感受的气氛，吸引目标客户，促进购买行为，提升品牌形象。

x活动资料：营造一个简便、时尚、有品位的活动氛围，给人一种简便自由之感，与同行业产生差异化，具体从以下几个方面研究。

a、开幕仪式：

x主持人宣布这次发布会的目的及赏车会开始。

x激烈的劲舞――开场秀，激烈的音乐响起，音乐要奋发、昂扬；舞蹈要动人心弦，有感染力。

x由领导发表讲话，宣布赏车会开幕式开始。

b、亮车仪式：由主持人宣布新车登场。

x展现场万众瞩目，新车会放在乐安大殿前，由领导进行揭幕仪式。然后xx汽车由乐安殿前缓缓开往颐园广场大门，全程铺着红地毯，车道两旁站满了人，车所过之处两边烟花由地喷起或在车道的上空放些彩色气泡等，车开到处彩色气泡从空中洒下，新车停在广场大门口处，所有的彩色气泡丝带洒向车身，五颜六色，新车正式亮相。

x车模走秀：车模一男一女，车模开车到指定位置停定，然后同时打开车门，车模一男一女从车里出来，以车模的艺术走秀，突出xx的时尚感、个性化。

c、舞台演出加新车介绍以及人与车的互动游戏：

x节目演出表见附录1

x中间穿插新车介绍，由专营店的工作人员介绍新车的外型和功能。（要求着装正规大方，口齿伶俐，对新车具有较全面的了解）

x其中还会有人与车的互动游戏。(游戏规则与奖品现定)

d、演出结束，活动闭幕。

x讲完闭幕词之后，由主持人宣布大家入座或到车里感受xx新款汽车的超大空间，或仔细体会lv的内在功能。

x安排试车，试驾，以及lv工作人员与嘉宾或观众之间的问答，让大家能够更准确详细的了解lv。

五、场景布置

x主题：炫动有型、品位独到。舒适豁达――新一代简便、时尚轿车xx汽车隆重上市。

x现场布置风格：简洁大方，力求“阔”的感觉：

色调以xx汽车的主力色为主

风格简便、时尚、舒适为主

x时间：2024年8月28日上午点分至点分

x地点：滨州市黄河四路渤海七路颐园广场

x出席的贵宾及工作人员：

1、行业及xx的公司领导

2、代理销售公司的领导和工作人员

3、媒体

4、客户

5、同行

x报纸：日报、晚报、快报等

x电视：电视台、卫视等

x广播电台：广播电台、广播电台等

会场布置明细：

x舞台、地毯、鲜花（花篮）、背景画

x音响、话筒、调音师、摄影师、礼花、肩带、x奖品或小礼品、彩色气泡和丝带

x喷绘：（资料现定）

x礼仪8名、主持1名、车模2名、演职人员若干名

xx展架等

六、工作资料

x舞台搭建、演艺演出

x现场布置效果图

x户外喷绘

x活动背景

xx展架

x活动策划案

x活动现场布置

x现场活动执行

七、效果评估

x在这一系列的活动过后，将后给xx汽车销售带来质的飞跃。市场对xx汽车有了明确的认识和印象。

x势必会成为社会和媒体关注的焦点。对树立xx汽车品牌形象和传播品牌形象起到了巨大的作用。

xxx汽车的全新设计和理念，势必会影响和吸引大批的xx汽车潜在客户群的向往和加入，从而有效的带动旗下各种品牌的销量，缔造有一个销售奇迹！

八、费用明细

x舞台：背景画：户外喷绘：x展架：音响：话筒：

x花篮：小礼品：彩色气泡、丝带：

x调音师：摄影师：车模2名：主持1名：礼仪8名：

歌手：舞蹈：模特：戏曲：等

一、活动主题：

实力，掌控自如xxxx2012新款xx店头发布会

二、现场布置：

１、中心舞台

在客户休息区摆放各种饮料，香槟，水果，糖果供来宾客户品尝。5、音响

摆放在舞台中间，并摆放鲜花，中间放有演讲麦。７、坐席区

前两排为嘉宾、领导区，客户区为后排。８、手动礼炮

喜庆拱门，数量为1个，设置在大门入口处，红毯租用。10、媒体：

邀约阳江日报、电视台、广播电台记者，橡树摄影网为本次上市发布会做详细的跟踪报道，次日发布在汽车信息版位。

三、流程说明

1、基本流程：

2、具体程序：

——11：30调配整改（现场指挥检查落实工作）；

——12：00主持、车模、礼仪、舞蹈、乐队全部到位彩排；

——14：00活动正式开始，礼仪小组引导参观人群进场，开始自由参观；特设的影音区、酒水区同时开放，并安排相关人员维持现场秩序；特邀领导、嘉宾陆续抵达，礼仪小姐为其办理签到、佩带鲜花。

象；放礼炮，新车介绍；

——交车仪式：主持人邀请中熙xx领导向第一位新xx顾客交付钥匙；

——16：00有奖问答：主持人提问有关新车各方面的问题，答中者可现场获得礼品一份——16：15主持人宣布活动结束。

四、媒体邀约

1、阳江日报2、阳江电视台3、阳江电台4、橡树摄影网5、太平洋汽车网

广告投放：

１、２、３、４、阳江日报8月1.、3日四分一版面报道；新车上市次日汽车版面软文报道（12000元）中国邮政全市营业厅电视广告新车上市视频宣传片，8月1-7日为期一周（免费）新江传媒户外led显示屏新车上市广告，8月1-3日（免费）

工商银行、平安保险公司客户新车上市宣传信息发送，3万条。（免费）

五、礼品发放

3、有奖问答参与并答中者可获xxxx厂家限量版礼品一份（迷你洗衣机、天气预报仪、头部按摩器等）

4、特邀嘉宾到店赠送礼品一份（炭包、徽章等）

优惠政策：

本次活动销售优惠政策待定。

六、部门分工

活动费用：１、２、３、广告公司活动总策划费用：15724元

行政部水果、糖果、点心、饮料、签到本等费用：300元

新车上市媒体投放，8月1-2日阳江日报四分一版两期广告费用：12000元

合计：31524元

市场部：xxx

20xx年xx月xx日

xx海域205、海域305新车上市方案活动流程

2024年9月23日上午8点45分（暂定，但确定为第一家）

活动开始：8点48分，主持人正式宣布发布会开始（语速较慢，宣布时间约为30秒，掌声约为10秒）8点49分，主持人介绍相关领导、来宾以及有关媒体朋友（时间约为3分钟，同时播放背景音乐《喜洋洋》）

8点52分，领导致欢迎词。（时间约为8分钟，如果占用时间较少，可安排短暂舞蹈表演）

9点整，由xx汽车有关工作人员做xx汽车相关总结（包括以往车型的回顾、销售的业绩以及消费者对xx系列汽车的评价，时间约为10分钟）

9点11分，穿插五人舞一支，时间约为6分钟（暂定为爵士舞）

9点17分，主持人邀请领导为新车揭幕。（领导上台大约为1分钟）

9点18分，领导为新车揭幕。（开启背景音乐，同时喷射彩带。鼓掌，领导在新车旁停留合影，时间大约为1分钟）

9点19分，安排模特走秀，媒体记者朋友近距离拍照，零距离接触海域205，感受新车独特魅力。（时间大约为5分钟）

9点25分，安排五人舞一支，具体定为韵律操。（时间大约为5分钟）

9点30分，由记者朋友对新车提问。具体资料为新车规格，尺寸，排量以及海域205的最大卖点。（时间大约为10分钟，回答提问者由菱鑫工作人员担当）

9点40分，再次安排模特走秀。媒体记者朋友自由讨论，拍照。并安排此刻有购车意向的朋友询问新车价格等等有关问题。（具体资料由菱鑫安排，时间定为5分钟）

9点45分，现场发放小礼品。

9点48分，主持人宣布新车发布现场活动结束。并邀请媒体记者试乘试驾。

10点整，由烈士公园西大门出发，向试驾地点进发。（有两个地点待选：1，长沙大道；2，青竹湖大道。推荐青竹湖大道，人少车少，并且无政府办公部门，适合进行高速驾驶。）

10点30分，试驾正式开始。（试驾地点起驶处可设置一块背景板，资料由xx汽车供给，展具由颐通广告有限公司供给）

试驾期间，可向记者朋友询问对海域205的直接感想，对整车评分，具体资料可分为：操控性能，动力配置，内饰精美度以及整车外型评比。

11点30分，试驾活动结束。前往餐馆就餐。

场地、展具、歌舞表演人员、模特以及主持人由颐通广告有限公司安排。媒体记者、相关领导、宣传活动资料由xx汽车经销商安排。

一、活动概述

活动名称：xxx车上市发布会

活动主题：新的开始

活动地点：汽车销售4s店

活动时间：6月初(待定)

二、活动安排

人员邀请

厂家领导邀请

媒体邀请(报纸，网络，电视台等)

参展人员邀请(新老客户)

三、会场布置

鲜花、条幅、指示牌、音响、地毯、红布、彩喷、烟花、奖品等

济宁众泰汽车销售有限公司在继xx汽车上市之后，相继推出的一款炫动有型，个性独特小型suv系列车，经过济宁汽车销售有限公司在济宁的知名度和美誉度，多年来汽车销售量大幅度的增长，在目标市场是有口皆碑。今以独特的新款在适当的时机满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的体验生活，为市场供给最好的，供给最优惠的，以及供给最好的售前售后服务成了济宁众泰汽车销售有限公司的梦想与抱负。

四、活动目的鉴于目标消费者追求简便，时尚，高品位的特性，满足消费者的心理需求。

借夏日人们向往的简便心理，推出个性、时尚、简便的新款，让消费者体验夏日的简便心境。

经过新产品的个性外型和独特功能，提高十分空间的概念炒作，促进销售力。

经过活动拉近消费者与车的距离，提高济宁众泰销售有限公司的品牌形象。

五、活动重点

针对客户：追求简便、时尚、品位的消费需求，体验生活真谛，突出个性品位。

针对媒介：要求了解消费者的心理需求，传输众泰汽车的概念和产品独特功能，促进消费者的购买行为，创造品牌氛围和产品价值。

针对企业：了解消费心理，看清市场需求，树立信心，力创佳绩，提升品牌形象。

针对行业：不可低估，拭目以待，认清品牌定位和产品的功能价值。

六、相关文字准备

新闻稿

主持人串词

领导讲话稿(或厂家发言稿)

七、活动流程

活动方案：赏车会，经过从开幕的活动到客户与车互动游戏活动，其中营造各种不一样感受的气氛，吸引目标客户，促进购买行为，提升品牌形象。

活动资料：营造一个简便、时尚、有品位的活动氛围，给人一种简便自由之感，与同行业产生差异化，具体从以下几个方面研究：

开场表演

主持人发言

老顾客发言

董事长发言

新车揭幕仪式

文艺表演

回答记者问题

发布会结束

八、会场布置详注：

地毯、鲜花

主席台、电脑割字

地毯、音响、话筒、调音师、摄影师、色灯、礼花、肩带、奖品或小礼品

气球、拱门、太阳伞、横架、台布

盆景

喷绘(资料由我们的主题定)

红地毯从形象墙起铺到侧面门，旁边布置烟花，x上蓝灯光，室内彩灯

桌子、椅子10套，参差摆放，备点心和饮料、水果

礼仪，主持人，服务生，车模，司机，演员等

x展架，放在桌子旁边，桌上用具都是统一的系列摆设

4s店新车上市策划方案上市活动策划案

一、方案主旨

1、主旨提高和强化xx奔腾在大泉州市场人们心目中的品牌形象，扩大其知名度，增加美誉度，促使消费者产生购买行动，并经过一系列新颖而有创意的策划，使在泉州地区产生“驾驶奔腾汽车就是一种时尚”的轰动效应，激起消费者对xx奔腾的强烈关注和参与兴趣，使xx奔腾品牌更加深入人心。

2、目标总目标:

进一步抑制正在泉州市场花冠ex、中华骏捷、桑塔纳志俊、景程、新宝来、悦动、新凯越、朗逸等奔腾同级车品牌的市场占有率，并抢夺部分市场占有率，并使xx奔腾稳住泉州市场，进一步提高其品牌地位。具体目标:

主要经过奔腾汽车结合铭模坊模特的风景区采风，展示奔腾汽车的卖点，提高品牌在高收入人群中的认知度，培养潜在客户。经过在经销店展厅的才艺表演和t台走秀，以香车美女打动潜在消费者，使在泉州市场培养和构成一批固定的xx奔腾坚实拥护者。

二、实施时间二〇〇九年五月十六日

三、活动执行

1、现场布置风景区采风:

背景布、宣传横幅、pp展架;4s店:

走秀t台、舞台、音响设备等;4s店现场宣传:

12条7x0.7米的竖幅从xx奔腾泉州4s店悬挂而下，6个空飘分别栓在大门两边的人行广场，颜色分为红、黄、蓝、白四种，竖幅及空飘资料为xx奔腾准备的各种“我心奔腾”b50新车上市活动字样。

姐、中国名模曾玲玲、房车导购dm杂志记者1名、摄影协会5~6名、媒体记者若干。

3、活动资料:

模特丰泽广场、清源山采风暨xx奔腾汽车展示;xx奔腾泉州4s店模特走秀、现场宣传、中国名模曾玲玲见面会。

4、活动时间流程表

四、资源配置

1、人员配置模特人数:

20人(由铭模坊聘请);化妆师:

2人(由铭模坊聘请);摄影师:

5~6人(由铭模坊聘请);铭模坊工作人员:

6人(模特管理、现场组织维持、配合xx奔腾工作);xx奔腾工作人员:

到现场互动。

2、物资配置风景区采风采风展示汽车:

10辆(由xx奔腾供给，贴车标、负责接送模特);模特背心:

20件(印上模特大赛和一起奔腾标识);宣传背景布:

1幅(3米x4米);宣传横幅:

1条(1米x10米);xx奔腾现场宣传品:

若干(由xx奔腾供给);工作午餐:

若干;矿泉水:

5箱;纸巾:

5盒;大型遮阳伞:

3组。泉州4s店展厅演出展台、音响、宣传等设施:

若干(由xx奔腾4s店供给);演出光效、音效等:

铭模坊与xx奔腾双方协调;演出背景音:

铭模坊供给;饮品:

若干。

四、宣传策略

1、活动前宣传策略目的:

经过前期的广告预热和报名信息发布，让社会及各大媒体关注“我心奔腾”b50新车上市，为活动的顺利开展铺路。在活动前三天开始，在泉州各大网站(房车导购网、小鱼社区、泉州论坛等)对此次活动进行宣传;xx奔腾4s店以邀请函形式对客户进行邀请。

2、活动中宣传策略目的:

腾精美宣传单、工作人员现场讲解等;模特围绕奔腾汽车进行展

示，极大的增加关注度;邀请摄影爱好者进行同期拍摄;国际旅游小姐中国区最高贵小姐曾玲玲与现场观众互动;在4s店展厅，香车美女相结合对奔腾汽车进行展示。

3、活动后媒体策略目的:

带模特与汽车的照片);在各大网站对此次活动进行宣传，并对系

列活动下一场进行预热;

五、费用预算备注:

xx奔腾在后续媒体宣传中需对中国名模曾玲玲到到场加以报道;特邀福建经济台《闽南车市》栏目记者2名随行采风，并在栏目中对此次报道1分钟以上，其感激费由xx奔腾支付。

活动开始：8点48分，主持人正式宣布发布会开始（语速较慢，宣布时间约为30秒，掌声约为10秒）

8点49分，主持人介绍相关领导、来宾以及有关媒体朋友（时间约为3分钟，同时播放背景音乐《喜洋洋》）

8点52分，领导致欢迎词。（时间约为8分钟，如果占用时间较少，可安排短暂舞蹈表演）

9点整，由xx汽车有关工作人员做xx汽车相关总结（包括以往车型的回顾、销售的业绩以及消费者对xx系列汽车的评价，时间约为10分钟）

9点11分，穿插五人舞一支，时间约为6分钟（暂定为爵士舞）

9点17分，主持人邀请领导为新车揭幕。（领导上台大约为1分钟）

9点18分，领导为新车揭幕。（开启背景音乐，同时喷射彩带。鼓掌，领导在新车旁停留合影，时间大约为1分钟）

9点19分，安排模特走秀，媒体记者朋友近距离拍照，零距离接触海域205，感受新车独特魅力。（时间大约为5分钟）

9点25分，安排五人舞一支，具体定为韵律操。（时间大约为5分钟）

9点30分，由记者朋友对新车提问。具体资料为新车规格，尺寸，排量以及海域205的最大卖点。（时间大约为10分钟，回答提问者由菱鑫工作人员担当）

9点40分，再次安排模特走秀。媒体记者朋友自由讨论，拍照。并安排此刻有购车意向的朋友询问新车价格等等有关问题。（具体资料由菱鑫安排，时间定为5分钟）

9点45分，现场发放小礼品。

9点48分，主持人宣布新车发布现场活动结束。并邀请媒体记者试乘试驾。

10点整，由烈士公园西大门出发，向试驾地点进发。（有两个地点待选：1，长沙大道；2，青竹湖大道。推荐青竹湖大道，人少车少，并且无政府办公部门，适合进行高速驾驶。）

10点30分，试驾正式开始。（试驾地点起驶处可设置一块背景板，资料由xx汽车供给，展具由颐通广告有限公司供给）

试驾期间，可向记者朋友询问对海域205的直接感想，对整车评分，具体资料可分为：操控性能，动力配置，内饰精美度以及整车外型评比。

11点30分，试驾活动结束。前往餐馆就餐。

场地、展具、歌舞表演人员、模特以及主持人由颐通广告有限公司安排。

媒体记者、相关领导、宣传活动资料由xx汽车经销商安排。

xx年4月16日，海南xx4s店在新一代君越新车上市之际结合时下热门众筹方式，在其展厅做了一期「众筹赢取“全新一代君越”购车基金」抽奖活动，购买众筹份额人数到达675人，售卖份额913份，众筹购车基金款项9130元，现场到店300人左右，直接传播达20000人次以上。

案例背景

如何经过制造噱头吸引潜在购车客户，如何提升客户到店率并促成新单，如何让客户对xx4s店坚持持续的关注，如何让已购车磺客户尽量到店做快修保养......这娑些，都是一向困扰着海南xx4s店的难誉题，而此次分享的案例就是基于如下三点キ解决上述难题的一个尝试:

1、海南安巾骅4s店市场部周先生介绍，xx年开年聱之际，其店总黄淑慧就有热切关注众筹概巧念，也注意到市场上涌现出众多众筹平台铉，并对各类互联网众筹营销玩法进行了深入研究，以期能借助众筹方式在自家店内亘发起一次比较好的营销活动。

2、xx蕲4s店想要宣传推广其o2o商城，让更多客户能够关注到其上传在线上商城里的腐各类产品，从而实现促进去库存去尾货的称目的。

3、xx年3月18日，别克官驺网预告全新一代君越车上市，循照以往，纟展厅4s店都会结合新车上市的契机做相莶应的活动方案。

案例执行

海南xx黄眷总直接将其想法传达给市场经理曲先生，迹由其统筹此次活动的策划执行，曲经理在胙此基础上召集市场部的其他三个同事并作籀了初步的分工，其中一位主要负责线下活苓动的筹划，一位负责礼品的采购及分配、一个负责后台操作及全面的统筹。

当时升，xx市场部的这四位负责人结合车商通scrm头脑风暴了两个点，一个是经过集客报名来做，因为集客报名能够引导支铼付，有精准集客及提高到店率的效果。另琚一个是经过o2o商城，做商城的目的是尺想让客户也能关注到商城内的产品，从而倍实现促进去库存的目的。

基金作疵为一个大奖放入抽奖环节中去。

除了利丽用从用户众筹得来的购车基金作为此次的淫噱头福利，他们还额外设置了赠送或者抽取商城相关礼品，如赠送售后工时券、新娜车精品抵用券等福利，同时充分利用上店水内已有的神州专车券等共同组成此次活动戬的九重大礼!从而到达刺激潜客、盘活基痱盘客户、促进成交并推广商城等综合目的洞。

最终，此次活动首要是要聚集人阁气，所以在设定众筹金额及预估人次方面均做了相应的考量。

活动现场

为了吸飘引客户，并结合使用车商通的功能，礼品庀多以券

类的形式呈现，在设置众筹目标金祖额的时候也是结合评估了到店人数及影响滕人数，最终确定的是每人每次以10块钱获得抽奖资格，预设有1000人次参与次，即众筹到10000元的全新一代君越锸购车基金。

如下，即为终版方案大纲:

“万众瞩目，共赢一筹”

赢取“全新訇一代君越”10000元购车基金

抽奖秸当天，再享9重大礼:

1、均可获得精嘱美礼品一份;

2、全新一代君越上市发布会门票;

3、到场客户获神州专车1虔00元充值券一张;

4、售后工时代金披券200元新车500元精品抵用券;

5、免费精细洗车一次;

6、抽取车肥主自驾游名额(价值500元左右)

7、抽取全新一代君越一日使用权

9、抽取全新一代君越10000元聆购车基金

参与方式:进入海南xx别克觖微信商城，购买众筹码，并完成在线支付柑。每份10元，总量不限。

抽奖方式:鲐活动当天，现场抽奖(需到店亲自投放抽爻奖券)

其中，1-5中所有礼品客户均鲜可到店领取，6、7、9中礼品经过抽取卓众筹码各抽取一名，8到达集赞要求即可艿到店领取。

而此次方案的筹划就是在新挛车发布前一周内完成的。

新车上市发布会活动策划方案

xxxx汽车上市活动策划简案

目录

项目背景

活动目的活动重点

活动方案

场景布置

工作资料

效果评估

一、项目背景

xxxx汽车销售有限公司在继xxxx汽车上市之后，相继推出的一款炫动有型，个性独特，品位非凡的时尚风格小汽车，经过xxxx汽车销售有限公司在xxxx的知名度和美誉度，多年来汽车销售量大幅度的增长，在目标市场是有口皆碑。今以独特的新款在适当的时机满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的体验生活，为市场供给最好的，供给最优惠的，成了xxxx汽车销售有限公司的梦想与抱负。

二、活动目的鉴于xxxx市场与目标消费者追求简便，时尚，高品位的特性，满足消费者的心理需求。

借夏日人们向往的简便心理，推出个性、时尚、简便的新款，让消费者体验夏日的简便心境。借助xxxx“十分xxxx，十分空间”的十分空间概念cao作，借势推出炫动有型、品位独到的新产品――xxxx汽车，进一步提高产品的十分空间概念。

经过新产品的个性外型和独特功能，提高十分空间的概念炒作，促进销售力。

经过活动拉近消费者与车的距离，提高xxxx销售有限公司的品牌形象。

三、活动重点

针对客户：追求简便、时尚、品位的消费需求，体验生活真谛，突出个性品位。

针对媒介：要求了解消费者的心理需求，传输xxxx汽车“十分空间”的概念和产品独特功能，促进消费者的购买行为，创造品牌氛围和产品价值。

针对企业：了解消费心理，看清市场需求，树立信心，力创佳绩，提升品牌形象。针对行业：不可低估，拭目以待，认清品牌定位和产品的功能价值。

四、活动方案

活动方案：炫动有型，品位独到――赏车会，经过从开幕的劲舞到客户与车互动游戏有奖活动，其中营造各种不一样感受的气氛，吸引目标客户，促进购买行为，提升品牌形象。

活动资料：营造一个简便、时尚、有品位的活动氛围，给人一种简便自由之感，与同行业产生差异化，具体从以下几个方面研究。

a、开幕仪式：由主持人宣布这次发布会的目的及赏车会开始。

激烈的劲舞――开场秀，激烈的音乐响起，音，奋发、昂扬；舞，动人心旋。

领导发表讲话。

b、亮车仪式：由主持人宣布新车登场。

会场万众瞩目，xxxx小汽车从侧门开来，车道两边站满了人，在侧面进门的门上装上蓝色灯，车在进门的时候，先是强烈的蓝色灯由门口划过红地毯，射向背景台，新车停放的地方，车开到之处两边烟花由地喷起或在车道的上空放些彩色气泡等，车开到处彩色气泡从空中洒下，新车停在主席台的前面，上头的彩色气泡洒向车身，五颜六色，新车正式正式亮相。

车模走秀：车模一男一女，车模开车到主席台旁停定，然后同时打开车门，车模一男一女从车里出来，以车模的艺术走秀，突出xxxx车的时尚感，个性化。

c、新车介绍：由专营店人员介绍新车的外观和功能。（还是正规些）

首先介绍外型（资料略）

再次介绍功能（资料略）

d、人与车互动游戏：以往车里投球的游戏形式作为客户与车互动来表现xxxx小汽车的超大空间概念，活跃会场气氛，体现简便、时尚主题。具体的游戏形式如下：

游戏奖项：三个奖项，其中一等奖奖现金1000元（或10天内购买xxxx小汽车者打9.6折优惠）；二等奖奖现金600元（或10天内购买xxxx小汽车者打9.7折优惠）；三等奖奖现金300元（或10天内购买xxxx小汽车者打9.8折优惠）；另外，凡是参加比赛活动者，奖小礼品一份。

e、活动闭幕：闭幕词――之后主持人宣布大家入坐或到车里感受xxxx小汽车的十分空间，或仔细体会下xxxx小汽车的内在功能。

f、冰点休闲：所有嘉宾都坐下来吃点心等，大家谈笑风生，以采访的形式对嘉宾进行访问，让大家谈谈对xxxx小汽车的十分空间和独特功能的看法。再以软文的形式在媒体上发布。

g、礼品发放：在经过休闲访问的同时，向嘉宾发送小礼品。

五、场景布置

色调以骐达汽车主力色为主

风格简便、时尚、舒适为主

时间：2024年8月13日晚上15：00―16：30

地点：xxxxxxxx汽车广场g区1号――xxxxxxxx专营厅

出席的贵宾及工作人员：

1、行业及xxxx公司领导

2、代理销售公司领导

3、媒体

4、客户

5、同行

报纸：@@都市报、@@晚报、@@快报、@@日报等

电视：省有线电视台、省卫视、市电视台

网络：

广播电台：省广播电台、市广播电台等

会场布置详注：

地毯、鲜花2（篮）、主席台1（张）、电脑割字

地毯、音响、话筒、调音师、摄影师、色灯、礼花、肩带、奖品或小礼品

气球6（个）、拱门1（条）、太阳伞3（把）、横架（背景画）、台布1（张）

盆景4（盆）、柳絮

桌子、椅子10套，参差摆放，百合花20（束），备点心和饮料、水果

礼仪6（名），主持人1（名），服务生6（名），车模2（名），司机1（名），劲舞演员4（名）、糕点师1（名）

x展架，放在桌子旁边，桌上用具都是统一的系列摆设

阁楼围墙用金黄色的绫或锦，用6段跨越式连接，每个连接处扎花

六、工作资料

此刻布置效果图

户外喷绘一至三幅

活动背景1个

x展架、易拉宝设计2款

活动策划案

活动现场布置

现场活动执行

七、效果评估

在这一系列的活动过后，将会给xxxxxxxx汽车销售带来质的飞跃。市场对xxxx汽车有了明确的认识和印象！

xxxx汽车再造“十分空间”概念，势必会影响和吸引大批的xxxxxxxx汽车潜在客户群的向往和加入，从而有效的带动旗下各种品牌的销量，缔造又一个销售奇迹！

新车上市活动策划方案

4s店新车上市活动方案

新车活动方案

新品上市活动方案

**新车上市活动方案篇十二**

新车上牌流程（个人车牌）

一、购买新车，拿到共三联发票、汽车合格证（如是免检车辆，还有免检证）。

二、办保险

根据国家有关政策规定,在办理新车入户前,需先行办理机动车辆保险。

三、购买车辆购置附加税

材料：车辆购置附加税申请表；发票第三联（报税联）；

车辆合格证、发票第一联、身份证或单位《组织机构代码证》复印件各一份，以上复印材料原件需交验。代办人代办，还需要代办人身份证复印件。

佛山南海车牌，在“灯湖西路”佛山市南海区国税局办税服务厅。

四、购买车船税

带上发票等文件到地税局登录资料。

例：佛山市南海区地税局桂城税务分局，地址：南六路近海四路的三叉路进入到近路的尽头（佛山市南海区国税局办税服务厅附近）。

登录资料完毕，可以到任何一家农商银行交款。

带上发票即可买使用税。到银行后，拿号排队，提交购车发票、交费，购买完毕，取回购车发票，拿到车船税发票。

五、机动车检测

到安南机动车检测站，咨询新车检测如何交费，检测。

材料：车辆合格证原件（免检车可以无需检测）

代办人代办还需要车主的委托书（到咨询处询问索取）。

六、照相

到检测站照相处咨询，照相，交费，拿相片。

七、购买拓印纸

到咨询处询问拓印纸在哪购买，购买新车上牌的拓印纸份量，交费，拿拓印纸。

购买后可以自己拓印，但必须用铅笔拓印（车架号、发动机号可以在购车时咨询）。

八、机动车注册登记

到检测站咨询处询问领表（代办人代办还需要领委托书），填写表格，领号交资料，等叫名，领资料到车辆旁，等待检验车辆拓印等（刑征），交表，等叫名，领资料，交资料，选车号，交费，打印临牌，如办邮政快递，可不用亲自到车管所领取行驶证、登记证等。

材料：1.机动车注册登记表；

2.发动机和机架拓印号

3.交强险第三联（公关机关存联）；

4.车辆合格证原件；

5.车辆发票第四联（注册登记联）；

6.车辆购置附加税完税凭证副本；

7.《机动车检测合格证明》或《免检单》 (车辆生产企业及产品公告)8.身份证或单位《组织机构代码证》复印件一份，原件交验。9.如果代办人代办，还需要车主委托书。

备注：拿到行驶证后及时通知所承保的保险公司，给车辆保险上牌，否则，车辆所承保的盗抢险不生效。

车辆上牌所需资料

私牌：

1.机动车登记申请表

2.登记人身份证

3.车辆发票

4.注册登记联及附加税凭证

5.车辆合格证

6.保单正本

7.车辆技术参数表

8.拓印号码四份

9.代办人代办还需要代办人身份证复印件

上面 五、六、七 三项可以根据需要互换顺序；上铁牌大概需要等一个月，临牌到期后，再去车管所申请打印一份新的临牌，上铁牌时，如需要底牌，需要另外交费购买（也可以在用临牌这段时间，去购买一些有特色的底牌，在上铁牌时记得带上）。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn